

Pressmeddelande
Stockholm 1999-12-07

Optosof förvärvar norska Mogul och har tecknat Letter of Intent avseende förvärv av fyra andra ledande Internetföretag i Norden

SBI-listnoterade Optosof har idag träffat en överenskommelse om förvärv med det ledande norska Internetföretaget Mogul AS och dessutom har man tecknat letter of intent med fyra andra ledande skandinaviska Internetföretag om förvärv. Optosof fortsätter därmed sin expansion på den nordiska marknaden. Genom förvärven förstärker Optosof sin position som strategisk partner och leverantör av fullständiga och teknikledande digitala lösningar med fokus på Internet. Optosof kommer genom förvärven att bli ett av de fem största Internetföretagen i Norden med drygt 400 anställda.

Optosof har tecknat letter of intent om förvärv med de norska Internetföretagen Numerica Taskon AS och Win.HLP AS, det finska Internetföretaget Webstation Oy samt det svenska IT konsultföretaget Datastrategi. Optosof har dessutom träffat en överenskommelse om förvärv med det ledande norska Internetföretaget Mogul AS. Hittills har 68 procent av Moguls aktieägare godkänt denna överenskommelse. Antalet anställda i Optosofkoncernen ökar därmed från 160 till drygt 400 anställda.

Förvärven sker i form av, dels en riktad nyemission på sammanlagt 3, 824 miljoner nya aktier, motsvarande ett värde av totalt 550,6 MSEK (baserat på genomsnittlig kurs under perioden 19 november – 2 december), dels av en kontantlikvid på sammanlagt 10,3 MSEK. Efter genomförda nyemissioner kommer Optosof att ha totalt 10.209.000 aktier. De nya förvärvade bolagen förväntas under år 2000 omsätta ca 220 MSEK med positivt rörelseresultat. Ovanstående förvärv är villkorade av sedvanlig due-dilligence.

Förutom tidigare bemyndiganden krävs beslut på extra bolagsstämma den 11 januari 2000.

–Efter vår lyckade nyemission förvärvar vi nu de företag i Skandinavien vi anser betyder mest för vår kompetensutveckling och ökar vår närvaro på strategiskt viktiga marknader, säger Optosofs koncernchef Lennart Fernheden.

I samband med förvärven annonserar Lennart Fernheden också sin avgång som koncernchef. Fernheden har varit chef för Optosof i 12 år och vill nu prioritera en ofta eftersatt familj. Lennart Fernheden kommer att kvarstå i styrelsen. Tilltänkt ny koncernchef är Mogul AS nuvarande vd Jörn Lyseggen.

–I samband med nyemissionen lovade vi våra gamla och nya aktieägare en aggressiv expansionstakt. Nu infriar vi våra löften, säger Lennart Fernheden.

För ytterligare information:

Lennart Fernheden, verkställande direktör, tel +46 8 564 90 950, e-post: lennart@optosof.se

Magdalena Bonde, vice VD, tel +446 8 450 31 32, e-post:
magdalena.bonde@clockwork.se

Kort om Optosof

Optosofkoncernen tillhandahåller kvalificerade helhetslösningar för digitaliserade medier med inriktning på Internet för företag och organisationer. Koncernen, med dotterbolagen Clockwork Consulting AB, Clockwork AS, Optosof Sweden AB, Optosof Ltd, Optosof GmbH, Linewise AB, base8 AB, Freezone Hosting AB och Punkt Edu AB (56%), har idag ca 160 anställda i Sverige, Norge, England, Finland och Tyskland. Efter förvärven kommer företagen ha drygt 400 anställda. Företaget är noterat på SBI aktielista sedan juli 1997.

Kort om Mogul AS

Mogul blev etablerat 1994 och är Norges äldsta Internetkonsultföretag. Idag har Mogul ett av Norges största Internetföretag med 70 anställda. Mogul fokuserar på strategisk rådgivning inom affärskritiska lösningar för Internet. Inriktningen har inneburit att Mogul har stora kunder inom offentlig förvaltning, finansiell verksamhet och industri. Under hösten 1999 har Mogul förhandlat om fusion med Internetföretaget Numerica Taskon. Optosofs bud på de båda bolagen har accelererat fusionsprocessen.

–Vi har fört samtal med Optosof sedan i maj. Den här affären innebär att vi blir Norges klart dominerande Internetföretag, samtidigt som vi kommer in i ett internationellt sammanhang. Det faktum att vi ingår i ledarskapet för ett av Skandinavien mest kompetenta och snabbväxande Internetföretag stärker både vår moral och konkurrenskraft i Norden och internationellt, säger Mogul AS nuvarande vd Jörn Lyseggen.

Bland Moguls kunder märks Sparebanken NOR, ODIN Funds Forvaltning, Det norske Arbeiderparti, Norska Statens Informasjonstjeneste samt Sense Communications.

Kort om Numerica Taskon

Numerica fusionerades med Taskon 1998, men bolagets historia går tillbaka till 1980. Numerica Taskon har drygt 70 anställda och fokuserar på komplexa Internetrelaterade IT-projekt i kombination med kommunikation och grafisk design. Numerica Taskon har byggt upp unik kompetens inom e-commerce, work flow, call center, och integration mot tunga databaslösningar. Numerica Taskon har också byggt en av världens första WAP-bank för Fokus Bank.

- Vi har under en längre tid letat efter partners för att kunna ta ledningen på den norska marknaden. Nu är vi där, samtidigt som vi blir en del av ett internationellt företag med en stark potential att ta och behålla en stark position under de kommande årens nya IT-marknad. Vårt kunnande inom avancerad informationsteknik, kommunikation och grafisk design passar mycket bra tillsammans med profilen på Mogul, Clockwork och Win.HLP. Vi har nu den kunskap och kapacitet som ska till för kunna genomföra omställningsprojekt för stora verksamheter som ska anpassas nya verkligheten där Internet är det bärande mediet för kommunikation, säger Ivar Søvold, vd Numerica Taskon AS.

Bland Numerica Taskons kunder märks ABB, Deutsche Telekom, Ericsson, Norges Bank, Den Danske Bank, Securitas, Tandberg, Telenor, Thomson, Toyota m.fl.

Kort om Win.HLP

Win.HLP AS är en Norges största leverantörer av affärskritiska system för stora och medelstora företag. De ca 40 anställda är indelade i två affärsområden; E-business och Consulting. Företaget har utvecklat middlewarelösningar i samarbete med Microsoft, SAP m.fl. En egen utvecklingsplattform med benämningen Active.TRADE skapar kommunikation mellan Internet och SAP/R3, Rubicon, Scala och flera andra affärssystem. Idag har systemet ca 8.500 användare i Skandinavien med ett medeltal av 1 000 samtidiga användare. Win.HLP utvecklar också NetComs Wap-lösning.

Bland Win.HLP:s kunder märks Den Norske Bank, Alcatel, Elektroskandia, Telenor, Ericsson, Norsk Hydro, NetCom m.fl.

Under 1998 förhandlade Win.HLP om fusion med Optosofs norska dotterbolag Clockwork Grape AS. Med den här affären möjliggörs de intentioner de båda bolagsledningarna hade vid den tidpunkten.

– Genom samgåendet skapas en helhetsleverantör av affärskritiska lösningar. Vi kommer kunna erbjuda våra kunder teknikledande lösningar inom såväl Internetbanking, e-commerce, telefoni som Wap, säger Rana vd för Win.HLP AS. Dessa företag är de enda företag på den norska marknaden som tillsammans kan lyfta blicken och tänka längre än sex månader framåt och som idag kan hjälpa företagen att utnyttja IT för att förstärka sin konkurrenskraft. Vi står nu väldigt starka att ge våra kunder lösningar som ger ett ökat värde genom att implementera IT som ett konkurrensverktyg.

–Förvärven ger oss en unik möjlighet att förverkliga Optosofkoncerns visioner. Vi får nu en nödvändig bredd, kompetens och kraft att realisera den digitala kommunikationens potential för våra kunder, säger Lars Grønseth, vd Clockwork Grape AS.

Kort om Webstation

Webstation Oy i Helsingfors är ett av Finlands mest kompetenta företag inom produktion av databasbaserade informationssystem för Internet/extranät/intranät. Webstation har koncentrerat sin utveckling på struktur och lönsamhet och ska bilda basen för en snabb organisk tillväxt i Optosofs organisation. Webstation har utvecklat en dynamisk Internet-extranät-intranät-lösning kallad "Tactics" för stora och medelstora företag som kommer att få betydelse för hela Optosofkoncernen. Bland Webstations kunder återfinns Carnegie, Kemira Chemicals, Hewlett Packard och Xerox.

– Vi har satsat på att identifiera lösningar som erbjuder verkligt mervärde och att utveckla därtill hörande teknikkunnsamt samt samtidigt leverera framgångsrika lösningar till våra kunder. Optosofkoncernens tekniska och affärsmässiga kompetens samt kunnsamt i strategisk konsulting passar Webstations verksamhetsmodell perfekt, säger Kalle Färkkilä styrelseordförande i Webstation.

Kort om Datastrategi

Datastrategi med drygt 35 anställda har byggt upp sin verksamhet runt Microsofts produkter och är idag ett av Sveriges ledande Knowledge Managementföretag. Under hösten 1999 har Datastrategi samarbetat med Optosofs dotterbolag Clockwork i ett flertal projekt. Datastrategi har som Microsoft Certified Solutions Provider utvecklat ett antal applikationer kopplade till datalager, Microsoft Office och Internet med målsättningen att bilda den kommunikativa basen i intranätslösningar.

- Optosof/Clockwork kompletterar Datastrategis inriktning på att skapa och underhålla IT-system för hantering och distribution av företagens information på ett flertal områden. Tillsammans kan vi erbjuda våra uppdragsgivare spjutspetskompetens inom områdena Knowledge Management, Internet och datorstödd telefoni, säger Fredrik Ekesiö, vd Datastrategi.

- Clockworks framstående kompetens inom Internet och integrerade Internet/telekomlösningar blir nu helt komplett med Datastrategis fokus på företagens interna informationsprocesser; Knowledge Management. Tillsammans befäster vi en unik marknadsposition inom Internet/intranät och datorstödd telefoni, säger Lars Lundberg vd Clockwork.

Datastrategis kunder finns främst inom bygg- och fastighetsbranschen, bland kunderna märks Vasakronan, ABB Facilities Management, John Mattsson Fastighets AB, Microsoft, Amplion, Skandia och Svenskt Papper.

Samordning

I Optosofs förvärvsstrategi anges att "business as usual" är den viktigaste komponenten. Samordning av arbetsmetoder, rapporteringssystem och marknadsaktiviteter prioriteras initialt. Övriga synergier blir ett resultat av bolagsledningarnas ambitioner.